

Il report di seguito, e le analisi che in esso sono sintetizzate, si basano sul contenuto del materiale di candidatura unito all'analisi della risoluzione del Case, effettuata durante apposito colloquio virtuale.

Candidato: CV_RoselliniMatteo
Posizione Target: Trade Marketing Specialist
Data: 09 August 2025

Sintesi del Profilo

Il tuo percorso mette in evidenza una formazione solida e rigorosa in ambito ingegneristico, con buone capacità analitiche e una struttura di pensiero sistemica. Dal CV emerge attenzione ai dettagli, precisione e impegno su progetti tecnici complessi. Tuttavia, sia dall'analisi del curriculum sia dal colloquio, si evidenzia una distanza rilevante dalle competenze richieste per ruoli commerciali/marketing: è fondamentale avviare un percorso di riconversione professionale che punti su hard e soft skill legate al trade marketing e alla gestione commerciale.

Esito Analisi CV

Dal curriculum traspare una preparazione tecnica di livello, arricchita da esperienze in ingegneria, automotive e ricerca, e competenze analitiche specifiche su tool ingegneristici. L'impostazione del CV è ordinata e completa ma prevalentemente focalizzata su aspetti tecnici/accademici; mancano riferimenti concreti a esperienze di vendita, gestione clienti, attività commerciali e promozionali, nonché l'utilizzo di strumenti tipici del trade marketing. Sono inoltre poco sviluppate le competenze trasversali (soft skill) quali collaborazione, comunicazione in team e relazioni con stakeholder.

Esito Colloquio

Durante la prova pratica, non hai fornito riscontri concreti sulle competenze chiave richieste: le risposte sono state estremamente sintetiche e prive di riferimenti a strumenti, dinamiche di canale moderno o attività operative di trade marketing e GDO. Non sono emerse né le capacità relazionali né quelle di pianificazione e analisi applicata al contesto commerciale, che dal CV erano comunque solo ipotizzabili. Il colloquio ha confermato la necessità di acquisire competenze di base sia tecniche sia di ragionamento autonomo in scenari reali di marketing/commerciale.

Percorso di Upskilling Suggestito

Per supportare la tua crescita, abbiamo delineato un possibile percorso formativo basato sulle aree di miglioramento identificate:

1. Analisi di marketing

Obiettivo: Questo corso ti consentirà di acquisire le basi dell'analisi dei dati di mercato e comprendere come i marketer interpretano e applicano i dati nelle decisioni commerciali, colmando il gap sulla comprensione dei dati IRI/Nielsen e delle metriche fondamentali del trade marketing.

Livello: Beginner | *Durata:* ~16 ore | [Vai al corso](#)

2. Il piano di marketing

Obiettivo: Imparerai a pianificare e strutturare le attività tipiche del marketing, inclusa la preparazione di un piano operativo, essenziale per una posizione di Trade Marketing Specialist che preveda gestione di progetti promozionali e coordinamento operativo.

Livello: Beginner | Durata: ~16 ore | [Vai al corso](#)

3. Abilità di lavoro di squadra: Comunicare efficacemente in gruppo

Obiettivo: La dimensione relazionale rappresenta un gap rilevante: questo corso ti aiuterà a sviluppare la capacità di lavorare in team e comunicare efficacemente in ambienti professionali non tecnici, migliorando le skill trasversali fondamentali per il settore.

Livello: Beginner | Durata: ~11 ore | [Vai al corso](#)

Benchmark di Mercato

Analisi dei Trend di Mercato

Dall'analisi dei percorsi di carriera più comuni per la posizione di Trade Marketing Specialist, emerge che i profili maggiormente ricorrenti provengono da ruoli direttamente legati al marketing, alle vendite e alla gestione commerciale. In particolare, esperienze come specialista di marketing, rappresentante commerciale e ruoli di supporto alle vendite costituiscono la base più solida e frequente per accedere a questa posizione. La familiarità con dinamiche di canale moderno e l'esposizione a strumenti di analisi di mercato risultano elementi distintivi nei percorsi di successo.

Valutazione del Candidato

- ****Allineamento con i Trend:**** Il tuo percorso professionale si discosta in modo significativo dai trend di mercato che caratterizzano l'accesso al ruolo di Trade Marketing Specialist. L'esperienza maturata in ambito ingegneristico e tecnico, seppur di rilievo, non risulta tradizionalmente propedeutica né direttamente coerente con le competenze e le dinamiche tipiche del marketing commerciale e della gestione delle attività promozionali richieste dal ruolo target.